



**FACULTAD DE CIENCIAS
EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

**PROPUESTA METODOLÓGICA DEL COBRO DE
COMISIONES EN BASE AL IMPUESTO GENERAL A
LAS VENTAS Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LA CLÍNICA SÁNCHEZ
FERRER S.A. DE TRUJILLO PERIODO 2011**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

JARA GÓMEZ CARLOS AUGUSTO

ASESORES:

MG. CPC RICARDO GARCÍA CÉSPEDES

DR. CPC PEDRO DURAND SAAVEDRA

LIMA-PERÚ

2012

Este trabajo de investigación está dedicado a mi madre la Sra. Asunciona Gómez Laguna, quien gracias a sus consejos, su amor, su paciencia y su incondicional apoyo ha sido de gran ayuda en todo este tiempo, también dedico esta tesis a mis hijos Ariana y Stephano, que son el gran estímulo para siempre seguir adelante .

Dedicado a Dios quien es el más grande ser de la tierra, porque a pesar de las adversidades siempre guía mis pasos y por qué lo que tengo y soy a él se lo debo, gracias por ser ese amigo que nunca falla.

Un agradecimiento especial a Claudia Roncal, porque siempre me dijo que no podía lograrlo y por qué cada palabra negativa era un estimulante para demostrar lo contrario.

A Patricia Espinola por su constante apoyo, compañía y sobre todo amor que me ha brindado en todo este tiempo que a pesar de las adversidades, siempre estuvo y espero siga estando a mi lado.

A mis asesores de tesis Mg. García y Dr. Durand personas a quienes admiro por sus conocimientos profesionales y personales, que han logrado que esta tesis tenga los menores errores posibles.

Gracias por enseñar con el ejemplo y ser tan estrictos.

PRESENTACIÓN

Señores Miembros del Jurado:

En cumplimiento con lo dispuesto en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada César Vallejo someto a vuestra consideración la presente Tesis titulada “Propuesta metodológica del cobro de comisiones en base al impuesto general a las ventas y su incidencia en la rentabilidad de la Clínica Sánchez Ferrer S.A. de Trujillo año 2011”. Con la finalidad de optar el Título Profesional de Contador Público.

En el desarrollo de la presente Tesis he tratado de poner todos mis conocimientos impartidos en la prestigiosa Universidad Privada César Vallejo sucursal Trujillo así como de la sucursal Lima, a pesar de ello se podrían observar algunos errores involuntarios debido a mi inexperiencia en este tipo de investigación y a muchas dificultades para obtener la información adecuada a fin de desarrollar el presente trabajo, espero que sean comprensivos e indulgentes y valoren los méritos que pudieran encontrar.

JARA GÓMEZ, Carlos Augusto

ÍNDICE

CAPÍTULO I PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1 Problema de la Investigación.....	1
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Formulación del problema.....	4
1.3. Justificación del problema.....	4
1.4. Antecedentes.....	6
1.5. Objetivos de la investigación.....	9
1.5.1. Objetivo general.....	9
1.5.2. Objetivo específico.....	9

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2 Marco teórico.....	10
2.1. Teoría sobre la rentabilidad.....	10
2.2. Marco teórico de la propuesta metodológica del cobro de comisiones en base al impuesto general a las ventas.....	11
2.3. Marco teórico de la rentabilidad.....	25
2.4. Marco conceptual.....	29
Caso Práctico.....	36

CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO

3 Marco metodológico.....	48
3.1 Hipótesis.....	48
3.2 Variables.....	48
3.2.1 Definición conceptual.....	48
3.2.2 Definición operacional.....	48
3.2.3 Operacionalización de las variables.....	50
3.3 Metodología.....	51
3.3.1 Tipo de estudio.....	51
3.3.2 Diseño.....	51
3.4 Población y muestra.....	51

3.5 Método de investigación.....	52
3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	52
3.7 Métodos de análisis de datos.....	53

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4 Resultados.....	62
4.1 Descripción – Interpretación.....	62
4.2 Discusión.....	75

CONCLUSIONES	78
---------------------	----

SUGERENCIAS	79
--------------------	----

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	80
-----------------------------------	----

ANEXOS	82
---------------	----

Cuestionario.....	82
-------------------	----

Datos principales de la empresa en estudio.....	86
---	----

Matriz de datos.....	89
----------------------	----

Matriz de Consistencias.....	90
------------------------------	----

RESUMEN

El presente trabajo de investigación trata sobre una “Propuesta metodológica del cobro de comisiones en base al impuesto general a las ventas y su incidencia en la rentabilidad de la clínica Sánchez Ferrer S.A. de Trujillo periodo 2011”, el cual está orientado a demostrar la importancia que tiene una eficiente propuesta en las políticas de cobranza de comisiones para optimizar recursos y de esta manera se refleje positivamente en la rentabilidad de la empresa; en base al cual se plantearon los siguientes objetivos: Analizar de qué manera la propuesta metodológica del cobro de comisiones en base al impuesto general a las ventas determinará la incidencia en la rentabilidad de la clínica Sánchez Ferrer S.A. de Trujillo periodo 2011, así como describir de que manera la propuesta metodológica del cobro de comisiones en base al impuesto general a las ventas determinara en la rentabilidad del patrimonio de la clínica Sánchez Ferrer S.A. de Trujillo y analizar de que manera la Rentabilidad de la Clínica Sánchez Ferrer S.A. determinará la incidencia en los cambios de las políticas de cobranzas de comisiones.

En esta investigación se aplicó un cuestionario a un grupo de trabajadores de la clínica Sánchez Ferrer S.A. con el fin de poder identificar las deficiencias que se presentan en dicha empresa referente al cobro de comisiones.

Donde se concluyó que las actuales políticas en cuanto al cobro de comisiones por la gestión de cobranza que la empresa tiene no son eficientes ni eficaces, ya que se realizan sin contemplar sus políticas internas de cobrar una comisión de un 10% neto por todo servicio médico prestado y como consecuencia de ello afecta la rentabilidad de la empresa.

Esta investigación proporcionará una nueva metodología en cuanto al cobro de comisiones por la gestión de cobranza, la cual se espera tenga una buena aceptación por parte de la gerencia a fin de que pueda ser implementada y con ello se pueda generar una mejor rentabilidad para la empresa.

ABSTRACT

The present research work is about a "Proposed methodology of charging based on the general sales tax and its impact on the profitability of the clinic Sánchez Ferrer SA Trujillo period 2011 ", which aims to demonstrate the importance of efficient policies proposed collection of fees for optimizing resources and thus reflects positively on the profitability of the company, based on which were raised following objectives: Analyze how the proposed methodology of charging based on the general sales tax will determine the impact on the profitability of the clinic Sánchez Ferrer SA Trujillo period 2011, and that describe how the proposed methodology of charging based on the general sales tax determined in the return on equity of the clinic Sánchez Ferrer SA Trujillo and analyze how the Performance of Clinical Sánchez Ferrer SA determine the impact of changes in the fee collection policies.

In this research, a questionnaire was applied to a group of clinic workers Sánchez Ferrer SA in order to identify gaps that occur in the company regarding the collection of fees.

This concluded that current policies regarding the collection of fees for collection management that the company has not efficient or effective, because they are made without considering its internal policies charge a 10% net for any medical services borrow and consequently affects profitability.

This research will provide a new approach regarding the collection of fees for collection management, which is expected to have a good acceptance by management so that they can be implemented and thus can generate a better return for the company.

INTRODUCCIÓN

Si bien es cierto las empresas generan su nivel de cobranzas a través de ventas al crédito; las políticas de créditos y cobranzas son un punto crucial que afecta la liquidez de la empresa, pues de sus cobranzas oportunas depende que la empresa cuente con recursos suficientes para hacer frente a sus deudas y obligaciones, pero en nuestro caso en cuanto a las empresas del sector salud un porcentaje de su utilidad está representado por las comisiones de la gestión de cobranzas que cobran las cuales deberían hacer frente y a apoyar a sus costos operativos, ya que su correcta aplicación debería tener un impacto positivo.

Una inadecuada gestión en el cobro de comisiones en base al impuesto general a las ventas podría generar a la empresa una mala gestión la cual tendría como resultado una pobre rentabilidad para la misma, es en este sentido es que se presenta una propuesta metodológica del cobro de comisiones en base al impuesto general a las ventas y su incidencia en la rentabilidad de la clínica Sánchez Ferrer S.A. de Trujillo periodo 2011.

Es por ello que la presente tesis tiene como finalidad trasladar información en base a la experiencia laboral, profesional y vivencial por los que me he desempeñado, trasladar la información teórico - práctica para que traiga como resultado una investigación cuidadosa y lleve conocimiento a quienes lo lean y poder a quienes lo apliquen.

En estricta concordancia con el título de la tesis y la formulación de la hipótesis planteada: la investigación realizada establece una Propuesta metodológica del cobro de comisiones en base al impuesto general a las ventas y su incidencia en la rentabilidad de la clínica Sánchez Ferrer S.A., y en general para todo tipo de empresas que quieran informarse de cómo una propuesta por mas pequeña que parezca puede tener variables competitivas para la gestión las cuales pueden incidir en su desarrollo y rentabilidad como empresa.

El presente trabajo se ha dividido en seis capítulos de estudio que a continuación se detallan:

CAPITULO I: Introducción; contiene la introducción del presente trabajo de investigación.

CAPITULO II: Marco Teórico; comprende teoría sobre la rentabilidad, marco teórico de la propuesta metodológica del cobro de comisiones en base al impuesto general a las ventas, marco teórico de la rentabilidad así como el marco conceptual.

CAPITULO III: Marco Metodológico; comprende la información documental para confeccionar el diseño metodológico de la investigación.

CAPITULO VI: Resultados; comprende la validación de la información mediante la discusión de los resultados.

CONCLUSIONES; Contiene las conclusiones del presente trabajo de investigación.

SUGERENCIAS (RECOMENDACIONES); Contiene las recomendaciones del presente trabajo de investigación.

RE FERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ANEXOS